ENCONTRO COM A TIM

Brasília - 19/08/2014



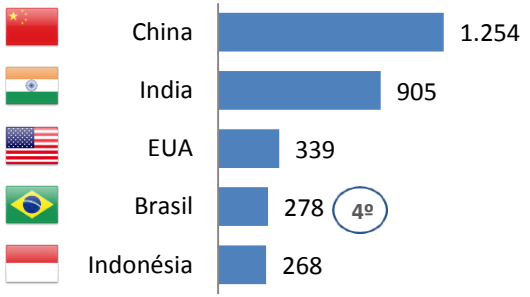
Blue Man Group

TIMP3
NOVO
MERCADO
BM&FBOVESPA

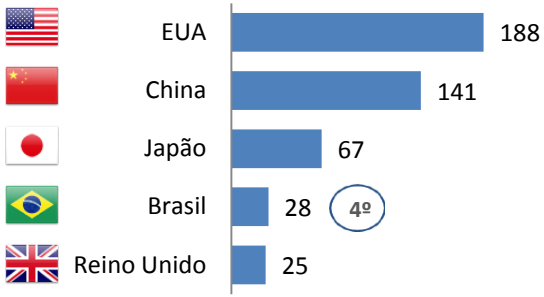
TIM
Você, sem fronteiras.

PANORAMA GLOBAL

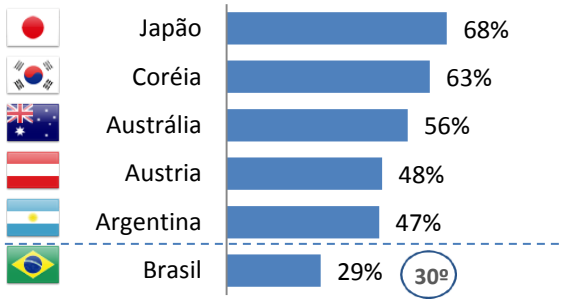
Ranking de Base *(Mi)*



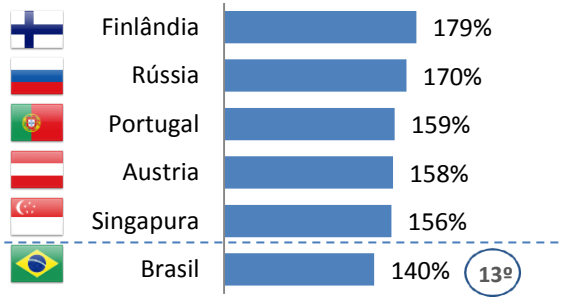
Ranking de Rec. de Serviços *(U$ Bi)*



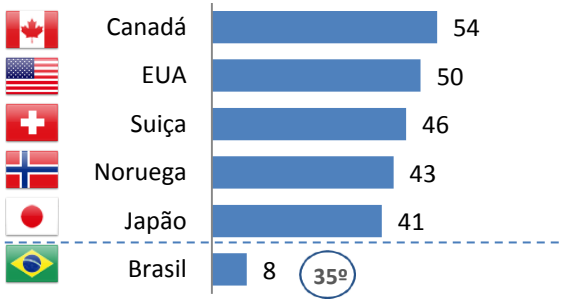
Ranking Dados/ ARPU *(%)*



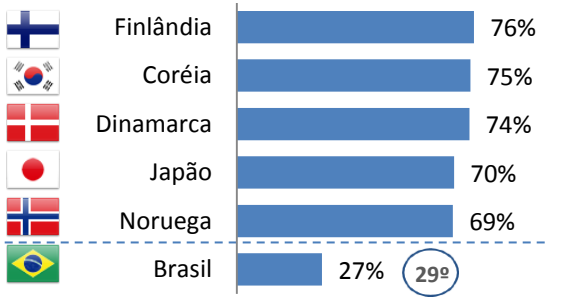
Ranking de penetração Móvel *(%)*



Ranking de ARPU *(U$)*



Ranking penetração de *Smartphone* *(%)*



Fonte: Merrill Lynch – Global Wireless Matrix 2T14 (os dados referem-se ao 1T14) | Top 5 + Brasil

O mercado brasileiro está atingindo a maturidade mas ainda existe espaço para rentabilização do usuário e a principal oportunidade está em dados.

TIMP3 NOVO MERCADO BM&FBOVESPA
TIM Você, sem fronteiras.

CENÁRIO BRASIL: PRINCIPAIS GRUPOS

TIM

Fixo / Móvel



BL Fixa



	Móvel	Fixo	BL Fixa	Pay-TV	Grupo
Clientes 2T14 (000´s)	74.203	665	121	n.d.	74.989
Market share 2T14	26,9%	1,5%	0,5%	n.d.	---
Adições Líq. 2T14 (000´s)	286	-	19	n.d.	305
Adições Líq. 12M (000´s)	2.008	31	61	n.d.	2.100
Receita Líq. 2013 (R$ Mi)	19.264		657		19.921

Vivo

Fixo / Móvel



BL Fixa/TV



	Móvel	Fixo	BL Fixa	Pay-TV	Grupo
Clientes 2T14 (000´s)	79.357	11.035	4.370	688	95.450
Market share 2T14	28,8%	24,1%	18,8%	3,6%	---
Adições Líq. 2T14 (000´s)	892	333	36	91	1.352
Adições Líq. 12M (000´s)	3.158	619	345	175	4.297
Receita Líq. 2013 (R$ Mi)	23.002		11.720		34.722

Claro

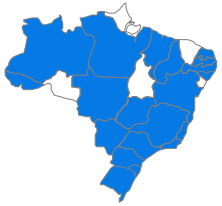
Fixo



Móvel



BL Fixa/TV



	Móvel	Fixo	BL Fixa	Pay-TV	Grupo
Clientes 2T14 (000´s)	68.776	11.289	7.045	10.106	97.216
Market share 2T14	24,9%	24,7%	30,3%	53,3%	---
Adições Líq. 2T14 (000´s)	27	189	220	230	666
Adições Líq. 12M (000´s)	2.303	1.133	905	1.121	5.462
Receita Líq. 2013 (R$ Mi)	12.773		20.424		33.197

Oi

Fixo



Móvel



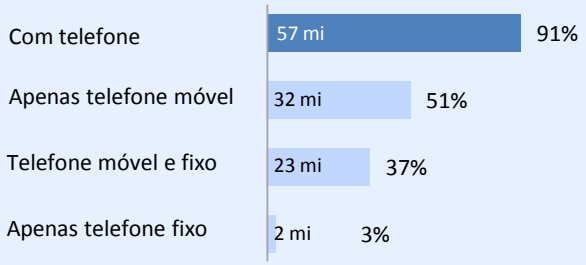
	Móvel	Fixo	BL Fixa	Pay-TV	Grupo
Clientes 2T14 (000´s)	51.081	17.023	6.567	867	75.538
Market share 2T14	18,5%	37,2%	28,3%	4,7%	---
Adições Líq. 2T14 (000´s)	502	-240	3	39	304
Adições Líq. 12M (000´s)	1.373	-1.307	17	- 35	48
Receita Líq. 2013 (R$ Mi)	9,290		19,132		28,422

Fonte: Anatel, Balanço das operadoras e Teleco

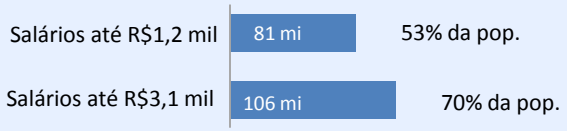
ESTRUTURA DO MERCADO MOVENDO-SE PARA O USO DE DADOS

Revisitando a Estrutura do Mercado

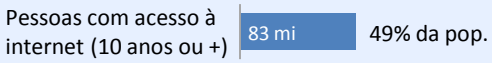
Perfil dos Domicílios



Poder de Compra

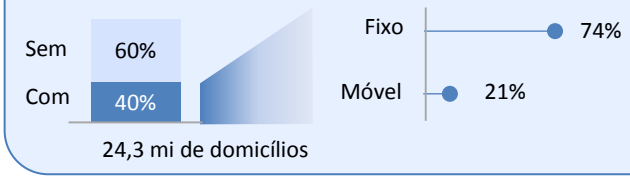


Consumo

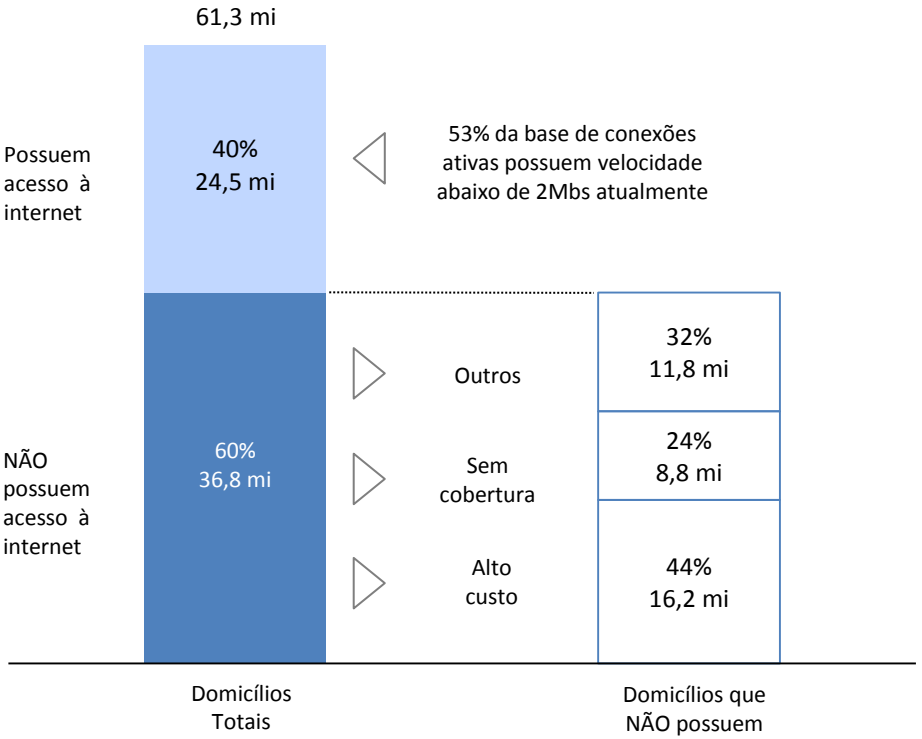


Domicílios com acesso à internet

(%; CETIC jun 13)



Domicílios com acesso à internet e abertura dos domicílios sem acesso à internet:



Crescimento da Receita de Dados do Mercado 2016 vs. 2012:

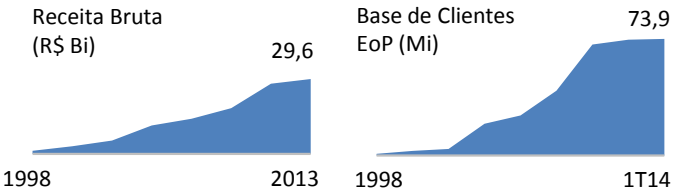
- ✓ > R$13 bi no Móvel (+100%)
- ✓ > R$7 bi no Fixo (+35%)

Fonte: PNAD 2012, CETIC.br ' TIC Domicílios 2013, Estimativas da Cia

CONHECENDO A TIM

Estrutura de Crescimento

Crescimento orgânico



Crescimento via Aquisição

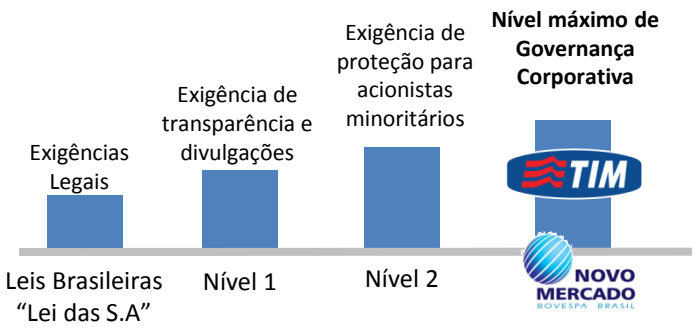
intelig

15.000 km de fibra ótica backbone

AES Atimus
Uma Empresa AES Brasil

5.500 km de fibra ótica backhauling

Governança Corporativa



Única companhia de telecom listada no Novo Mercado

- ✓ 100% *Tag Along*
- ✓ Direitos iguais de dividendos
- ✓ Única classe de ações
- ✓ Política de divulgação rigorosa
- ✓ Comitê de Auditória Estatutário
  - Reporte ao CdA
  - Supervisão dos dados financeiros
  - Análise de denúncias anônimas

TIM: Uma Gigante Brasileira

- ✓ Presença no Brasil desde 1998
- ✓ 16ª maior empresa privada do Brasil (fonte: Revista Exame - 2013)
- ✓ Aprox. R$27 bilhões em valor de mercado

Vendas

- ✓ 74,2 milhões de clientes (27% Share)
- ✓ 2º Lugar - Share de Mercado e Receita
- ✓ Mais de 383.000 pontos de vendas
- ✓ Mais de 165 lojas próprias
- ✓ 15 Centrais de Atendimento (16 mil atendentes)

Rede

- ✓ ~13.100 antenas
- ✓ 3.429 cidades cobertas
- ✓ 95% da população urbana coberta
- ✓ 50.200 km de rede de fibra ótica

Sócio-Econômico

- ✓ ~12.480 empregados
- ✓ 23.000 empregos indiretos
- ✓ R$10,4 bilhões em pagamento de impostos em 2013
- ✓ R$3,9 bilhões investidos em 2013

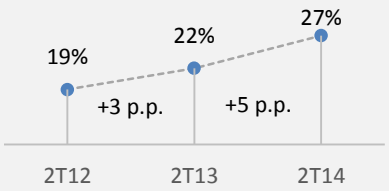
TIMP3 NOVO MERCADO BM&FBOVESPA
TIM Você, sem fronteiras.

DESTAQUES DO 2° TRIMESTRE

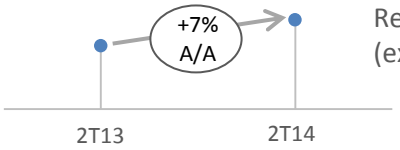
Financeiro

Sólido crescimento da Receita Bruta de Dados: R$1,6 bi no 2T14

Dados como % da receita



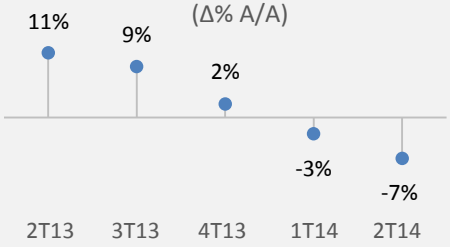
Receita Líquida: Utilização (local + longa distância) + VAS



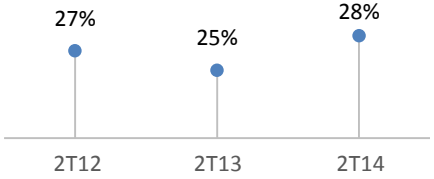
Receita Líquida "Negócio Gerado" (ex - entrante) cresceu 7% A/A

Forte controle de custos : Custo Total caiu 7% A/A

OPEX Total
(Δ% A/A)



Margem EBITDA

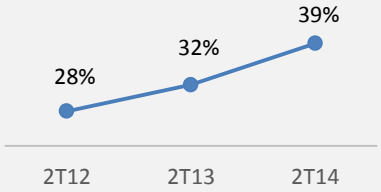


EBITDA cresceu 8% A/A com ganho de margem

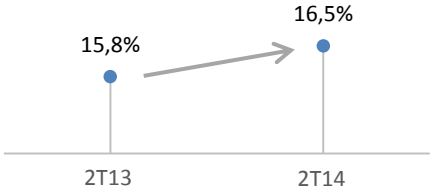
Operacional

Usuários de dados atingiram 29 milhões de linhas

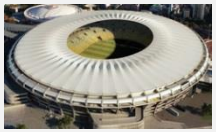
% da base total de clientes



Mix do pós-pago sobre a base total



O segmento pós-pago cresceu 7% e o mix sobre a base total atingiu 16,5%, enquanto a relação SAC/ARPU permaneceu abaixo de 2 meses



Maracanã

Números da Copa do Mundo (nos Estádios)

- Fotos enviadas: 50 milhões
- Chamadas realizadas: 5 milhões
- Tráfego de dados: 26,7 TB

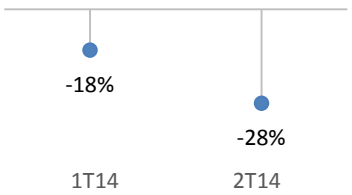
Base de Clientes Live TIM



Live TIM ultrapassou a marca de 100mil clientes

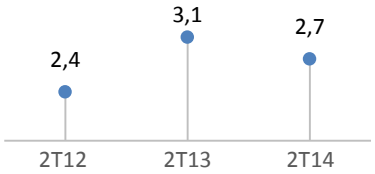
ANÁLISE DO NEGÓCIO MÓVEL & PERFORMANCE

1 Impacto completo do corte da VU-M no 2T



Receita Líquida de V-UM

2 Venda de aparelhos em um nível sustentável apesar de um crescimento menor



Total de aparelhos vendidos *(mi)*

3 Impacto da Copa do Mundo nas atividades comerciais

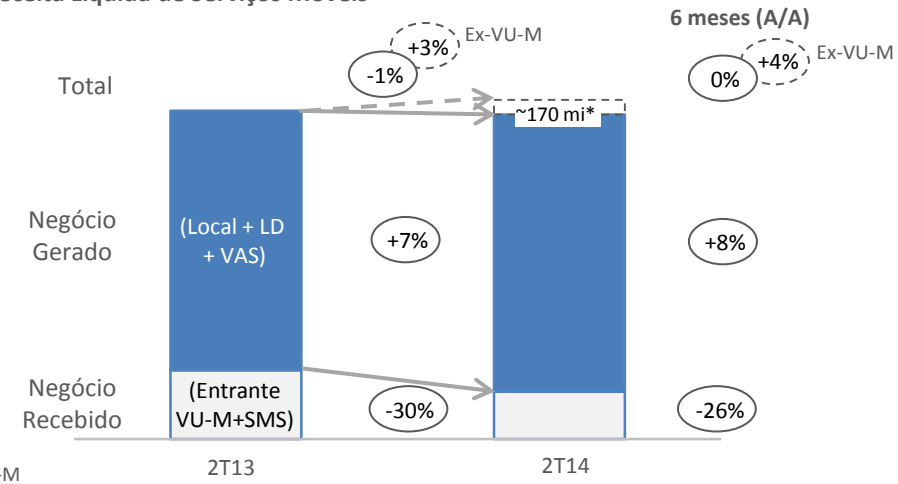


Sem Feriados



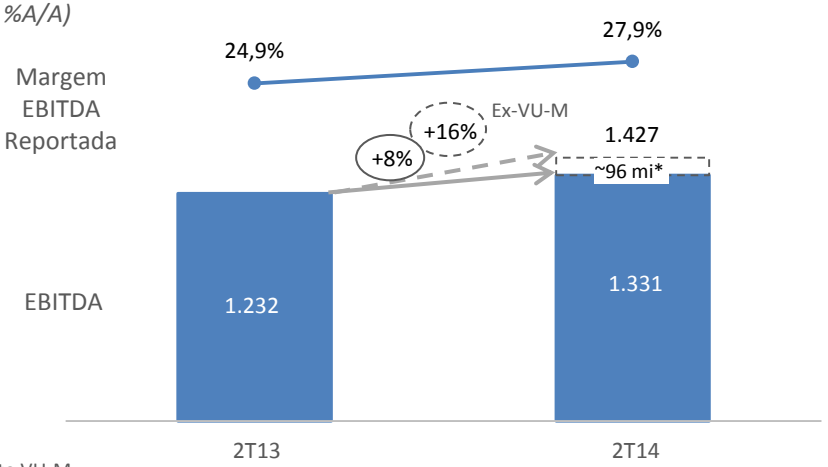
1 Feriado Nacional
3 Jogos do Brasil (meio expediente)
Até 2 feriados Municipais nas cidades sedes dos jogos

Análise da Receita Líquida de Serviços Móveis
(% A/A)



*Impacto VU-M

Desempenho do EBITDA
(R$ mi; %A/A)

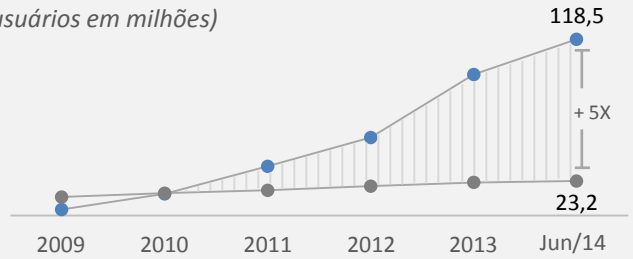


*Impacto VU-M

PREPARADOS PARA A OPORTUNIDADE EM DADOS

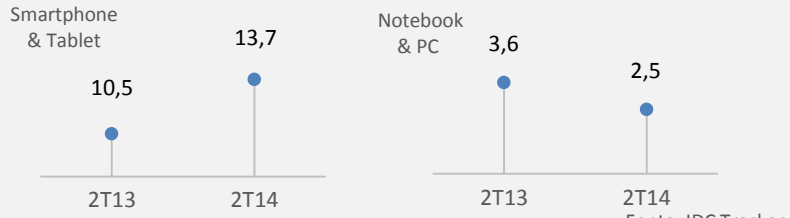
Experiência de Dados é Móvel

Crescimento do Nº de Acessos
(usuários em milhões)



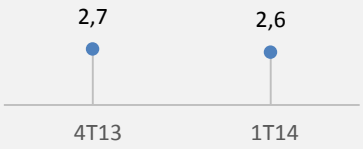
Fonte: Anatel

 # Total de Equipamentos Vendidos no Mercado *(unidades em milhões)*



Fonte: IDC Tracker

Banda Larga brasileira: Baixa Velocidade Média *(Mbps)*



Em Maio, >45% conexões no Brasil foram < 2Mbps

Fonte: Anatel, Akamai - State of Internet

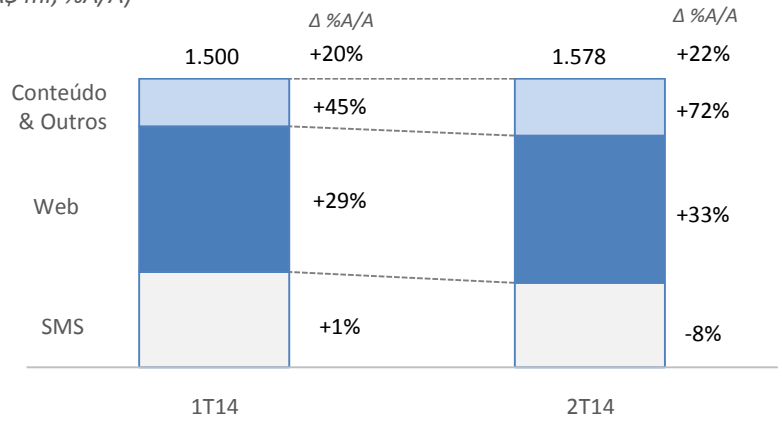
WSJ: "Brasil – A Capital Universal das Mídias Sociais"

#2 no Facebook | #2 no Twitter | 2° maior mercado | #2 no WhatsApp

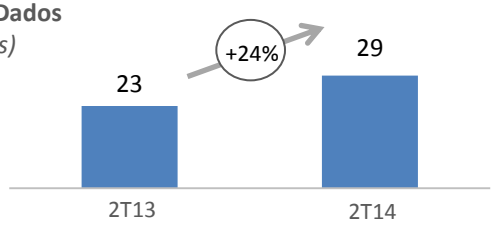
Fontes:: SocialBakers, e-Marketer, Semiocast, G1.com, Jornal 'Folha de São Paulo'

Capturando a Oportunidade em Dados

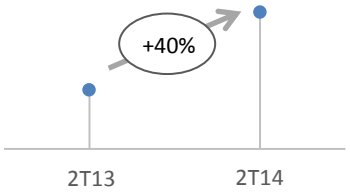
Mix da Receita Bruta de Dados
(R$ mi; %A/A)



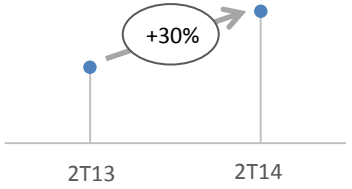
Usuários de Dados
(# mi usuários)



BOU: *Bytes of Use*
(Megabytes)



Dias de Uso



TIMP3 NOVO MERCADO BM&FBOVESPA
TIM Você, sem fronteiras.

PROGRESSO NO "*GO TO MARKET*"

Pós-pago

Gerenciando a base de clientes…







- Redução do *churn* no pós-pago
- Atração do tráfego dos clientes com duplo *SIM card*
- Foco renovado nos clientes corporativos

Pré-pago

"To Infinity and beyond…"



pacote de serviços semanal de R$ 7

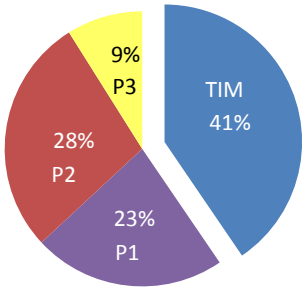


R$ 0,75 oferta diária

- Alavancando a diferenciação do "puro móvel"
- Expansão do modelo de tarifação diária para novas regiões
- Simplicidade / Transparência

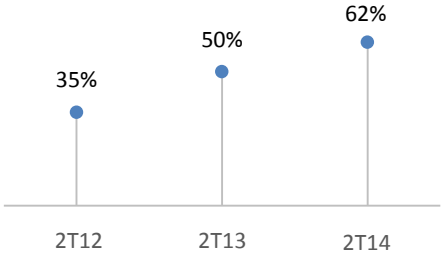
Equipando a base de clientes

% de vendas de aparelhos entre as operadoras no 2T14



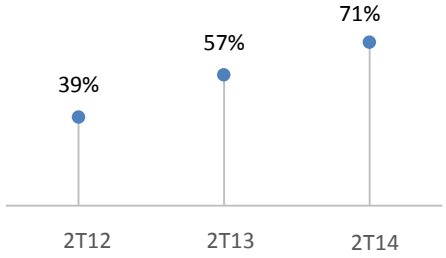
Fonte: Grupo GFK

% de *smart* + *webphones* na base de clientes TIM no 2T14



Fonte: TIM

% de *smartphones* sobre novas vendas no 2T14



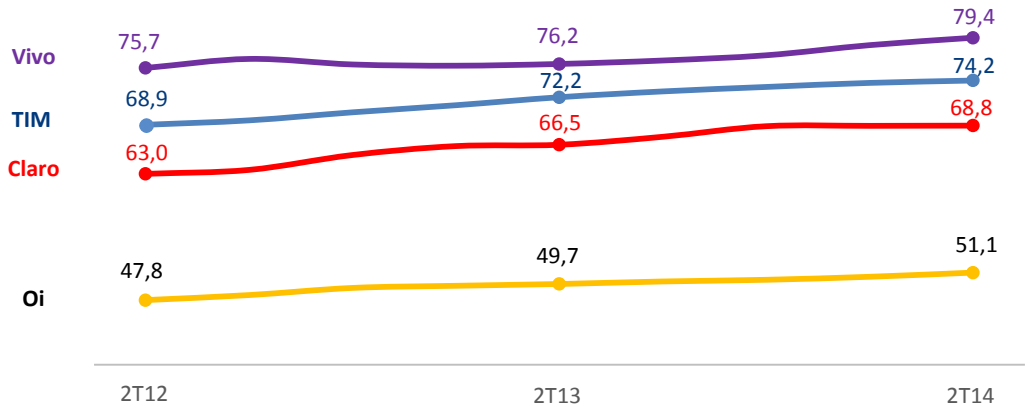
Fonte: TIM

Penetração de *smart* + *webphones* impulsionam o crescimento de uso de dados

TIMP3 NOVO MERCADO BM&FBOVESPA
TIM Você, sem fronteiras.

EVOLUÇÃO DA BASE DE CLIENTES

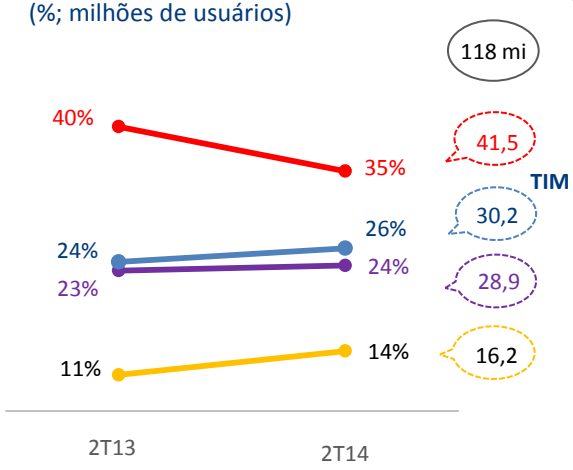
Base de Clientes
(milhões)



- ✓ 1º lugar no pré-pago
- ✓ Forte crescimento na base Controle de pós-pago
- ✓ Austera política de desconexão

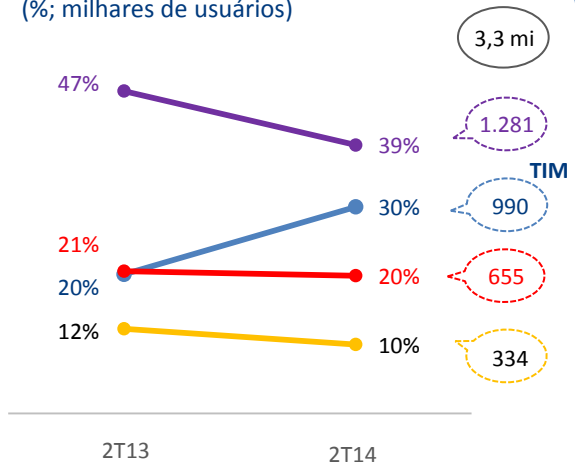
Fonte: ANATEL

Market Share de 3G
(%; milhões de usuários)



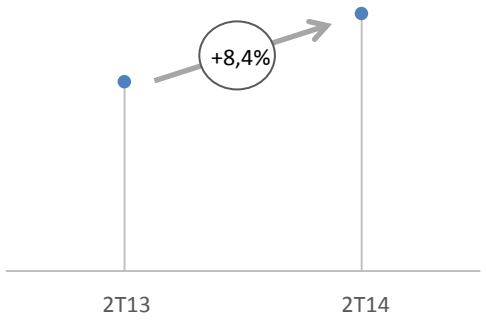
Fonte: ANATEL

Market Share de 4G
(%; milhares de usuários)



Fonte: ANATEL

Recarga de Pré-pago
(R$; % A/A)



Fonte: TIM

INFRAESTRUTURA FOCADA EM DADOS

Estratégia de Infraestrutura da TIM

ABORDAGEM CENTRADA EM DADOS

1 CAPACIDADE

- ✓ Maior Velocidade
- ✓ Implementação 4G
- ✓ Aceleração do Projeto MBB
- ✓ Infraestrutura de *Backhauling*

2 COBERTURA

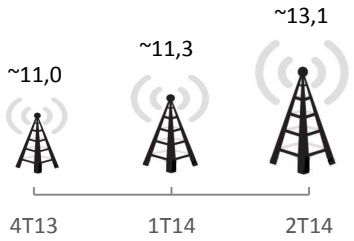
- ✓ Homogênea
- ✓ *Upgrade* de acesso
- ✓ Em todas as áreas relevantes
- ✓ Adensamento de Sites
- ✓ *Small cell* / Wi-Fi

3 DISPONIBILIDADE

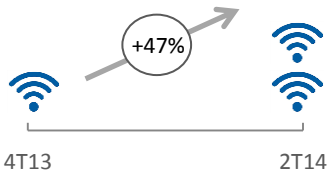
- ✓ Sempre disponível
- ✓ Ajuste fino
- ✓ Anéis de fibra / redundância
- ✓ Resiliência

Rede em Números

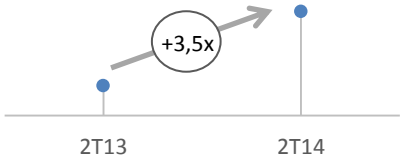
Número de Sites 3G & 4G



Número de Wi-Fi e Small Cell



Número de sites com fibra (FTTS)



Ações finalizadas

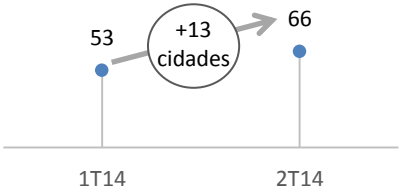
- Nova frequência de 900 MHz em SP
- Melhor cobertura *indoor*
- Atendimento dos requisitos de capacidade

BioSite: Nova abordagem de cobertura



- ✓ Patente pendente
- ✓ Iniciando em:
  - Brasília
  - Curitiba
  - Rio de Janeiro

Cidades no projeto MBB



TIMP3 NOVO MERCADO BM&FBOVESPA
TIM Você, sem fronteiras.

TIM SOLUÇÕES CORPORATIVAS: AVANÇO DO PLANO NO 2T

Plano de *Turnaround* no Negócio Fixo

Plano	4T13	1T14	2T14	2S14
Fases	Melhoria Financeira	Reforço da Infraestrutura	Reposicionamento no mercado	Apresentando resultados
Destaques	○ EBITDA positivo ○ Eficiência dos custos ○ Gerenciamento da base de clientes	○ Organização da nova unidade de negócios ○ Renovação do plano de TI ○ Lançamento da rede de multiserviços	○ Nova marca ○ Lançamento de novas ofertas e produtos ○ Reestruturação da força de vendas	○ Crescimento das vendas ○ Retomada do crescimento da receita

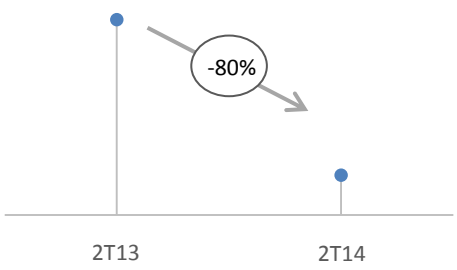
TIM Você, sem fronteiras. | Soluções Corporativas

Prioridades do negócio

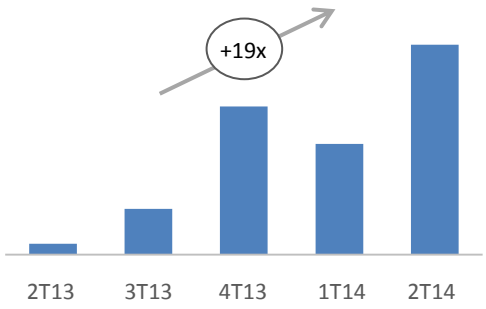
- ✓ Governança / Eficiência
- ✓ Desenvolvimento do negócio
- ✓ Qualidade e Processo

Melhorias Operacionais Recompensando

Tempo de Ativação
(dias)

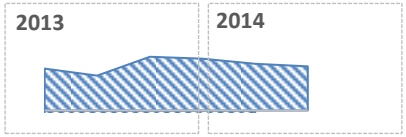


Receitas de Novas Vendas
(R$; A/A)



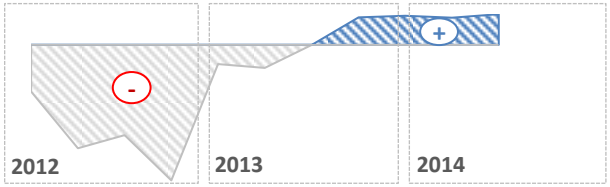
Desempenho Financeiro

Receita Líquida (com *intercompany*)



Remodelagem do negócio conduziu a uma receita fixa estável no T/T

EBITDA do Segmento - CAPEX



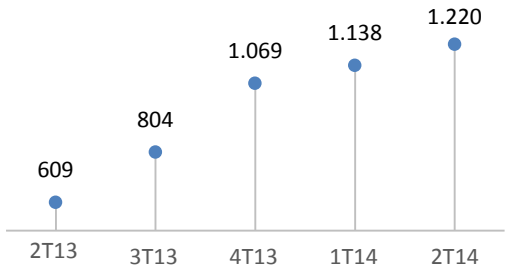
Fonte: TIM

TIMP3 NOVO MERCADO BM&FBOVESPA | TIM Você, sem fronteiras.

BANDA LARGA FIXA: LIVE TIM

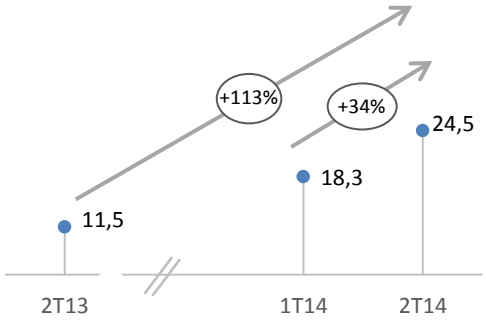
Ganhando mais tração

Domicílios Endereçáveis
(milhares de domicílios)

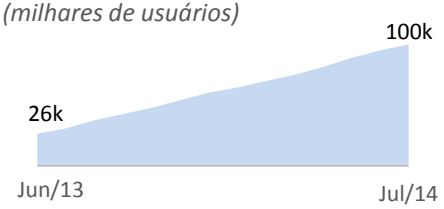


Fonte: TIM

Adições Brutas
(milhares de usuários)



Base de Usuários
(milhares de usuários)



126 bairros:
- ✓ **43 bairros em** SP
- ✓ **83 bairros em** RJ

Novas Ofertas

✓ Maio/2014

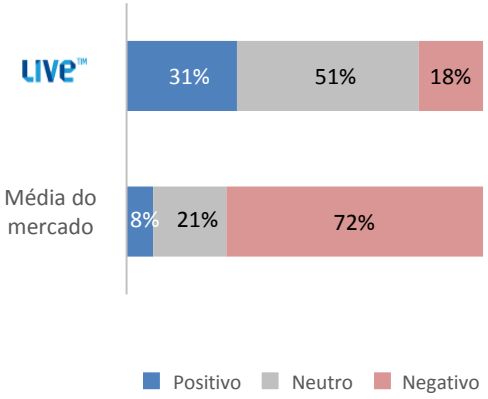
- ○ "Live TIM Extreme 1Gbps" por R$1.999,90
- ○ Lançamento "Live TIM Blue Box" : abordagem opcional de TV

✓ Jul/2014

Nova velocidade: 70Mbps por R$119,90

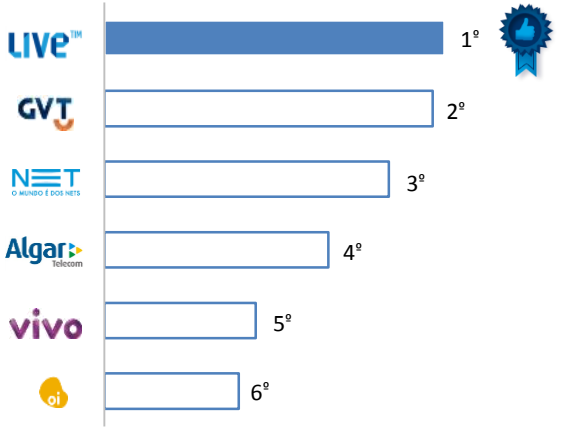
Experiência de Qualidade

Repercursão na Internet



Fonte: Gauge 1T14

Ranking de Banda larga do Netflix
(Representação média do streaming de velocidade)

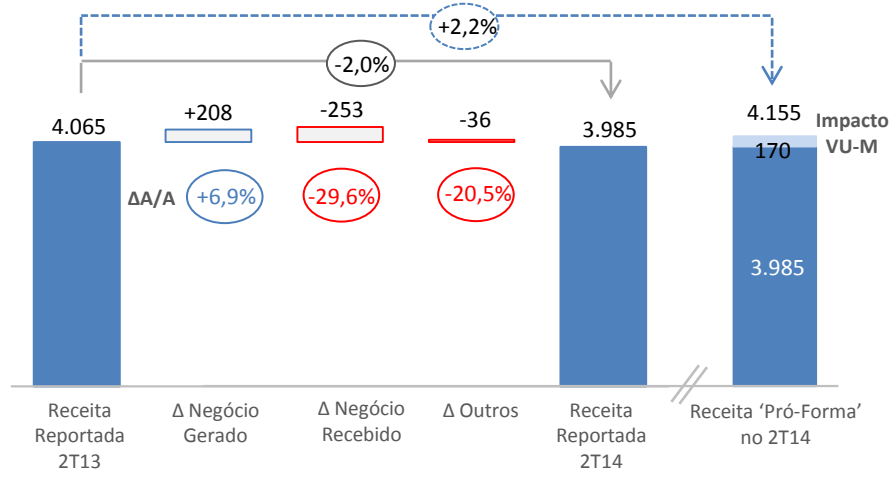


Fonte: Netflix Jullho 2014

ANÁLISE DOS RESULTADOS FINANCEIROS (1/2)

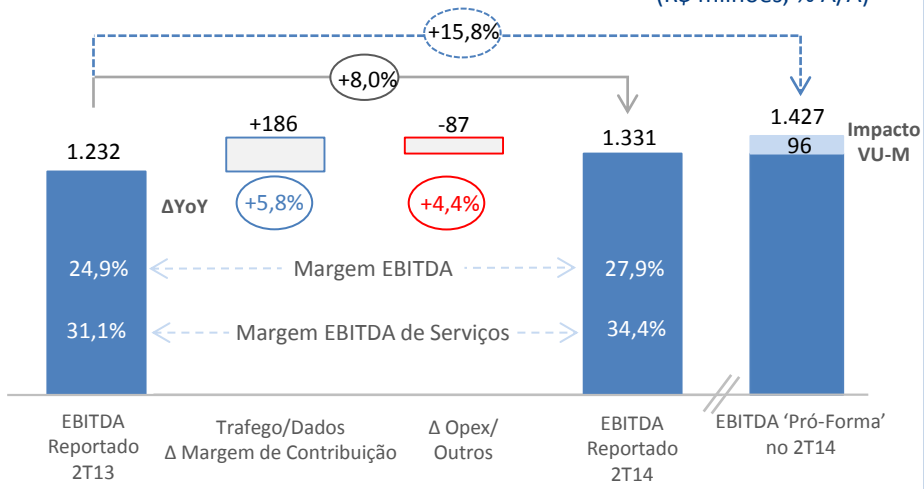
Receita Líquida de Serviços

(R$ milhões; % A/A)



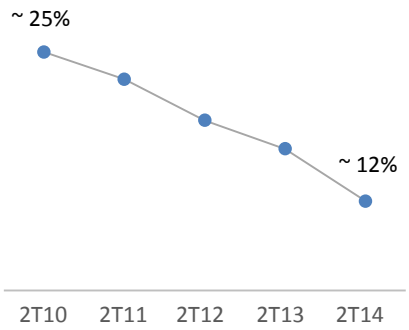
EBITDA

(R$ milhões; % A/A)

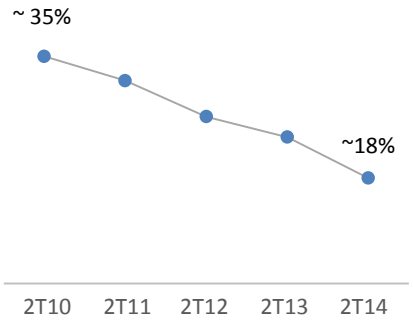


Exposição à VU-M

Exposição da Receita Líquida de Serviços

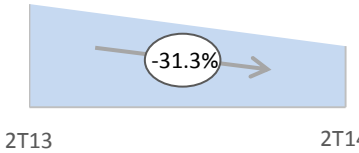


Exposição do EBITDA

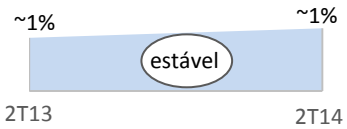


Eficiente Controle de Custos

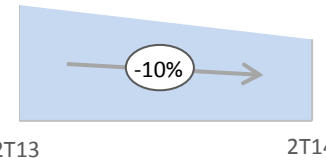
Interconexão
(% A/A)



% PDD/Vendas
(% sobre receita bruta)

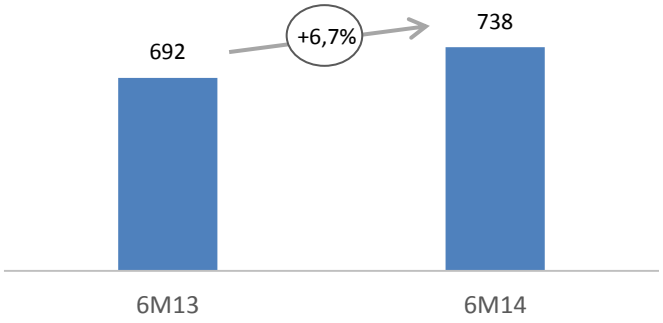


Custo de Linhas Alugadas
(Δ% A/A)

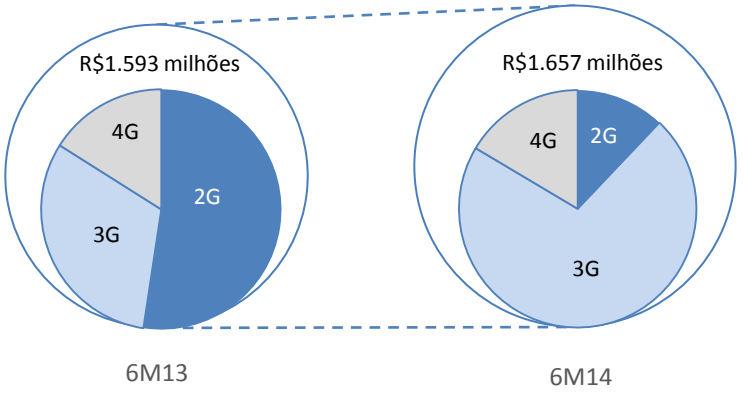


ANÁLISE DOS RESULTADOS FINANCEIROS (2/2)

Lucro Líquido - 6 meses
(R$ milhões; % A/A)

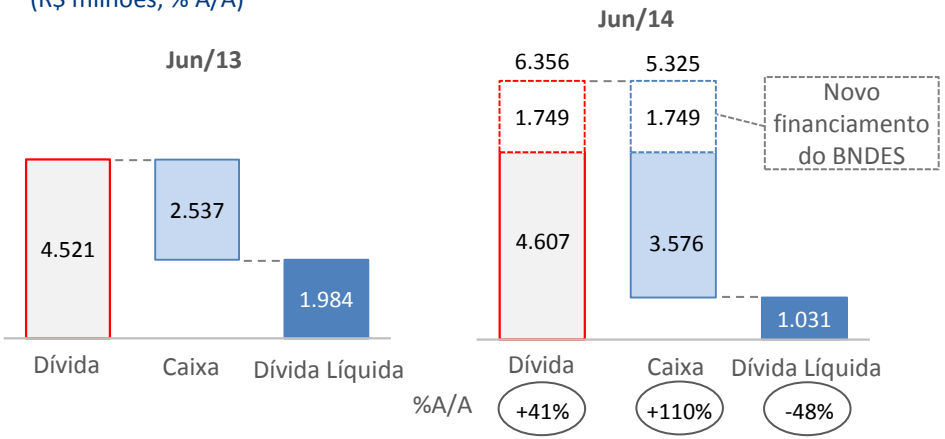


Investimentos



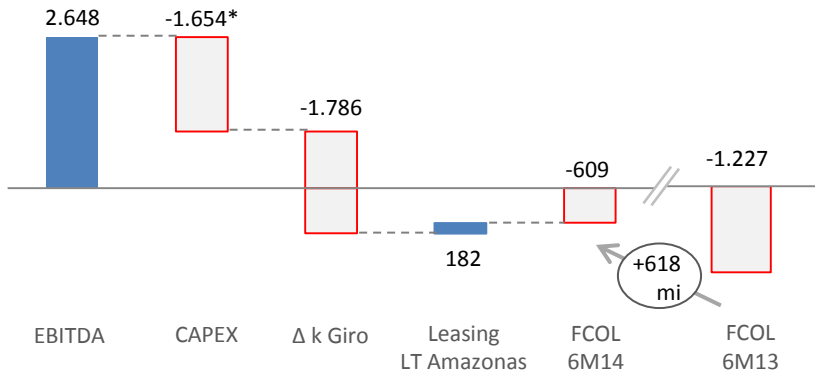
>94% em infraestrutura

Dívida Líquida
(R$ milhões; % A/A)



Dív Líq/EBITDA 12m: 0,19x

Fluxo de Caixa - 6 meses
(R$ milhões; R$ A/A)



*Considerando R$3 milhões de ajuste do leasing da LT Amazonas

MANTENDO O FOCO ESTRATÉGICO NO 2º SEMESTRE

Evolução Acelerada da Rede para Dados

ABORDAGEM CENTRADA EM DADOS

1. Capacidade
2. Cobertura
3. Disponibilidade

BioSite



Small Cells

4G 700MHz

Consolidando Ofertas Recentes & Serviços Inovadores

Móvel

INFINITY TURBO 7

INFINITY AGORA É POR DIA

NOVO LIBERTY CONTROLE
LIGAÇÃO ILIMITADA TIM- TIM
LOCAIS E DDD COM 41

Fixo

LIVE TIM 70 MEGA

LIVE TIM BLUE BOX

VAS

TIM MULTIBANK

TIM Protect

CONTEÚDO

Novo Posicionamento



Forte Posicionamento Institucional

- Participação no leilão de 4G
- Posição de liderança
- Presença em diálogo com instituições relevantes

Evoluindo a Estrutura para os Novo Desafios

- Organização simplificada
- Adicionando novos talentos
- Foco maior em segmentos
  - *Consumer*
  - Corporativo
  - Residencial

TIMP3 NOVO MERCADO BM&FBOVESPA
TIM Você, sem fronteiras.